닻 올린 포스코 최정우號… 임원진에 개혁 아이디어 주문

“위로부터의 변화 아닌 다함께 개혁 추진”

‘뉴 포스코 로드’ 출발 위해
실장·법인장급 이상 임원에
‘개혁 방안 요구’ 메일 발송

최정우 포스코 회장(작은 사진)과 포스코 대치동 사옥.

“포스코의 변화와 개혁은 임원들부터 앞장서야 한다.”

지난 반세기 동안 한국 경제의 성장사와 궤를 같이한 포스코 50년 역사에 변화의 바람이 불어오고 있다. 최정우 포스코 회장이 그룹 내 임원진에 재도약을 위한 개혁 아이디어를 주문한 것.

포스코는 최 회장이 최근 그룹사 실장·법인장급 이상 전 임원에게 새로운 50년을 향한 ‘뉴 포스코 로드(New POSCO Road)’의 출발을 위해 실질적인 개혁 방안을 내달라는 메일을 발송했다고 7일 밝혔다.

최 회장은 메일에서 “건설적인 의견 개진은 그동안의 마음가짐, 리더십, 태도, 일하는 방식, 업무관행 등에 대한 철저한 자기성찰에서 시작돼야 한다”면서 “우리의 실상을 ‘위드 포스코(With POSCO·더불어 함께 발전하는 기업시민)’의 관점에서 철저히 반성해보고 이러한 성찰에 기반해 100년 포스코를 위한 시정·개선·개혁해야 할 사항을 구체적으로 제안해주기 바란다”고 요청했다.

이어 “아이디어들은 포스코그룹에 공통적으로 적용할 사항, 소속 그룹사에 적용할 사항, 본인 업무분야에 적용할 사항으로 구분해 임원이 직접 구체적이고 상세하게 작성해달라”고 요구했다.

앞서 최 회장은 취임 이전부터 대내외 이해관계자와 국민을 대상으로 미래 개혁과제 수립을 위한 건의사항인 포스코 러브레터 접수에 나서는 등 포스코 그룹의 변화와 발전에 드라이브를 걸고 있다.

포스코 관계자는 “포스코의 변화와 발전을 위해 임원들부터 자신을 낮추고 본인의 역량과 역할에 대한 깊이 있는 반성과 성찰을 통해 실행 가능하고 유용한 전략을 수립, 실천하는데 솔선수범해 달라는 당부이자 다짐의 의미”라고 설명했다.

임원들이 제안한 개혁 아이디어는 포스코 러브 레터를 통해 접수된 의견들과 함께 최 회장 취임 100일쯤 구체적 미래 개혁과제로 발표·실행될 예정이다.

한편 포스코는 최 회장이 지난달 취임사에서 강조한 실질·실행·실리 등 3실 업무원칙도 빠르게 추진하고 있다. 그 동안 그룹 차원에서 운영했던 전략 협의 회의체들을 통합해 안건 발생 시에만 개최하고 참석자도 관련 임원들로 한정 짓는 전략조정 회의로 간소화했다.

또 간단한 업무 보고는 이메일로, 업무현황 정보공유 보고는 사내 업무보고 탬플릿인 ‘포위스(POWIS)’로 활용되며 파워포인트는 의사결정용 회의 시에 5매 이내 분량으로 제한됐다.

/양성운 기자 ysw@metroseoul.co.kr

롯데케미칼 TV광고 화면. /롯데케미칼

롯데케미칼

창사이래 첫 TV광고 “글로벌 위상 알릴 것”

롯데케미칼은 창사이래 최초로 TV광고를 실시한다고 7일 밝혔다.

지난달 30일부터 전파를 타기 시작한 이번 TV광고의 테마는 롯데케미칼의 ‘Chemical’과 세계에서 활약하는 이야기의 ‘Story’를 합친 ‘Global Chemistory’다. 전 국민을 대상으로 롯데케미칼의 활약상과 위상을 보여주는 방향으로 제작됐다.

첫 번째로 방영되고 있는 동남아시아편은 지난 2010년 인수한 말레이시아 타이탄 공장을 배경으로 한다. 롯데케미칼이 약 7년만에 기업가치를 약 2.5배 이상 높여 말레이시아 증시에 재상장시킨 성과를 보여주고 있다.

디지털 및 시네마 캠페인도 진행하고 있다. 디지털 및 시네마 캠페인은 ‘해결되지 않는 문제는 없다’는 롯데케미칼의 도전정신을 ‘No matter’란 콘셉트에 담아 친근한 애니메이션으로 젊은층을 타깃으로 제작됐다.

친근한 롯데케미칼의 캐릭터가 세계를 넘나들며 우즈베키스탄 수르길 프로젝트, 미국 에탄크래커 플랜트 건설 등 롯데케미칼이 성공적으로 완수했거나 친환경, 신소재 개발 등의 진행중인 사업을 재미있게 전달하고 있다. /김유진 기자

삼성전자 ‘소비자용 4비트 SSD’ 최초 양산

기존 고성능 3비트 SSD와 동급
고용량 스토리지 대중화 기여

삼성전자 4TB QLC SSD. /삼성전자

삼성전자가 1Tb(테라비트) 4비트 V낸드(V4) 기반으로 소비자용 4TB(테라바이트) QLC(4비트) SATA SSD를 업계 최초로 본격 양산한다고 7일 밝혔다.

이 제품은 기존 고성능 3비트 SSD와 동등 수준의 성능과 동작 특성을 실현하는 것이 특징이다. 소비자용 SSD 시장에서 초고용량 시장의 성장을 주도할 것으로 기대된다.

삼성전자는 2006년 32GB 1비트(SLC) SSD를 출시했다. 2010년 2비트(MLC) SSD, 2012년 3비트(TLC) SSD에 이어 올해 7월부터는 4비트(QLC) SSD를 업계 최초로 양산했다. QLC는 1개의 셀(CELL)에 2진수 4자리 데이터를 담는 기술이다. 셀 하나에 저장하는 데이터가 기존 3비트에서 4비트로 늘어나면 같은 칩 크기에서 저장 용량을 33% 늘릴 수 있다.

다만 하나의 셀이 구분해야 하는 데이터 경우의 수가 8개에서 16개로 늘어나면서 각 단위당 전하량(보관된 전자의 총합)이 절반수준으로 낮아진다. 더욱 세밀하게 제어해야 하기에 제품 최고 성능 달성과 속도를 지속 유지하는 기술적 난이도가 매우 높아진다.

삼성전자는 4세대(64단) 1Tb 4비트 V낸드 칩 32개를 이용해 업계 최대인 4TB SSD를 만들었다. 기존 고성능 3비트 SSD용 컨트롤러와 터보라이트 기술을 활용해 4TB QLC SATA SSD의 읽기 속도 540MB/s 와 쓰기 속도 520MB/s를 구현했다. 기존 고성능 3비트 SSD와 같은 수준이다.

1Tb 4비트 V낸드는 칩 하나만으로 스마트폰에 탑재하는 고성능 128GB 메모리카드를 만들 수 있어 향후 고성능, 고용량 스토리지의 대중화에 기여할 것으로 보인다.

삼성전자 메모리사업부 전략마케팅팀 한재수 부사장은 “새롭게 출시하는 소비자용 4비트 SSD는 테라바이트 SSD 대중화를 선도하게 될 것”이라며 “향후 소비자 시장에 이어 기업 시장까지 적용분야가 확대되며 테라바이트 SSD 제품의 비중이 빠르게 높아질 것으로 본다”고 말했다.

삼성전자는 올해 소비자용 2.5인치 4비트 SSD 라인업으로 1, 2, 4TB 등 3가지 모델을 출시할 예정이다.

/안병도 기자 catchrod@

제주항공

상반기 매출 5918억원 16분기 연속 흑자 행진

제주항공이 2018년 2분기 연결기준으로 매출 2833억원과 영업이익 116억원, 당기순이익 168억을 기록하며 지난 2014년 3분기이후 16분기 연속흑자를 달성했다.

7일 제주항공이 발표한 올 2분기 연결기준 잠정 영업실적에 따르면 올 상반기 실적은 매출액 5918억원, 영업이익 581억원, 당기순이익 538억원을 각각 기록했다. 전년동기 대비 26.4% 늘어난 상반기 매출액은 창립이후 처음으로 5000억원대를 돌파했다.

영업이익 역시 지난해보다 33.9% 증가했다. 영업이익률은 9.8%를 기록했다. 영업이익은 상반기 기준으로 사상 최대규모다. 분기기준으로는 2014년 3분기부터 16분기 연속 영업이익을 실현했다. 순이익은 538억원으로 지난해 보다 66.6% 늘었다.

2분기는 전년대비 유류비 상승 및 상대적으로 줄어든 공휴일수 등 외부요인의 영향을 받아 영업이익이 지난해 보다 28.4% 줄어든 116억원을 기록했다. 반면 당기순이익은 전년동기대비 9.8% 증가했다.

제주항공에 따르면 유류와 환율 등 외부변수에 직접 노출돼 있는 항공사의 구조를 보완하기 위해 유류 및 환 헷징을 통해 비용 변화에 유연하게대처하는 등의 이익 안정성을 확보한 결과라고 전한다.

/정연우 기자 ywj964@

한화큐셀재팬, 日 가상발전소 사업자 선정

품질관리·기술력·현지화 통했다

외국계 태양광 모듈 제조사 최초

(왼쪽부터)대형 발전소, 상업용, 주택용 태양광 시스템 이미지. /한화큐셀재팬

한화큐셀재팬이 일본 내 외국계 태양광 모듈 업체 최초로 일본 가상 발전소 사업자로 선정됐다.

한화큐셀재팬은 최근 일본 경제산업성 자원에너지청에서 실시하는 ‘수요자 측 에너지 자원을 활용한 가상 발전소 구축 실증 사업’ 참여기업으로 선정됐다고 7일 밝혔다. 2016년 사업이 시작된 이래 외국계 태양광 모듈 제조사로는 최초다.

가상 발전소는 자치단체나 기업, 일반 가정에 분산된 소규모 발전설비 및 전력 관리 시스템을 통합 제어해 하나의 발전소처럼 운영하는 것을 의미한다. 해당 사업은 동일본 대지진 이후 대규모 집중식 발전에 대한 의존도를 낮추고 재난 복원 능력이 뛰어난 분산형 발전을 도입하기 위해 2016년부터 시행됐다.

가상 발전소 구축을 위해서는 높은 수준의 전력 제어 및 관리가 필요하다. 한화큐셀재팬은 이번 사업에 자원 관리자(Resource Aggregator)로 참여해 각 소비자들과 직접 계약을 맺고 전력 제어 및 관리를 실시한다.

자원 관리자들이 수집한 전력은 중앙 관리자에 의해 통합 관리된다. 잉여전력은 전기 배전업체나 발전사업자와의 거래를 통해 수익으로 이어진다. 규슈 전력, 간사이 전력, 도쿄 전력은 추후 본 사업 성과를 바탕으로 지역 내 가상 발전소의 실효성을 평가할 예정이다.

한편 가상 발전소는 2012년 발전차액 지원제도(FIT) 도입 이후 일본 내 급속도로 보급되는 재생에너지를 안정적이고 효율적으로 활용할 수 있는 방안으로 주목 받고 있다.

한화큐셀재팬은 가상 발전소 사업을 통해 재생에너지에 대한 소비자들의 접근성을 높이고 재생에너지 활용을 위한 기술 및 체계를 구축하는 등 태양광 발전의 경쟁력을 강화하고 주력 전력화를 추진할 계획이다.

한화큐셀재팬의 가상 발전소 사업자 선정은 그간 일본시장에서 굳게 다져온 사업적 기반이 있었기에 가능했다. 한화큐셀재팬은 지난 1월 일본 태양광 주택 전문잡지 ‘스마트하우스’에서 선정한 ‘스마트 HIT 대상 2017’에서 주택용 시장 선호도 1위로 선정, 최근에는 시장조사기관인 후지경제연구소 조사에서 2017년 일본 시장점유율 1위를 달성했다.

한화큐셀측은 “품질과 브랜드에 대한 기준이 까다로워 ‘외산 제품의 무덤’이라 불리는 일본에서 이 같은 성과를 달성한 것은 매우 이례적”이라고 자평했다.

한화큐셀재팬은 일본시장에서 자리를 잡은 배경에 대해 ▲품질관리 ▲기술력 ▲현지화 전략을 꼽았다. 한화큐셀재팬은 국제 표준 품질 기준의 2~3배가 넘는 품질 테스트로 제품의 신뢰도를 높였고 전매특허인 Q.ANTUM(퀀텀) 기술 기반의 고출력 모듈로 일본 소비자들의 마음을 사로잡았다.

또 일본 주택에 적합한 소형 태양광 모듈을 출시하고 유통망 확보가 관건인 일본시장의 특성을 감안, 전문 대리점 프로그램인 Q.PARTNER(큐파트너) 제도를 도입해 영업력을 강화했다.

/김유진 기자 ujin6326@